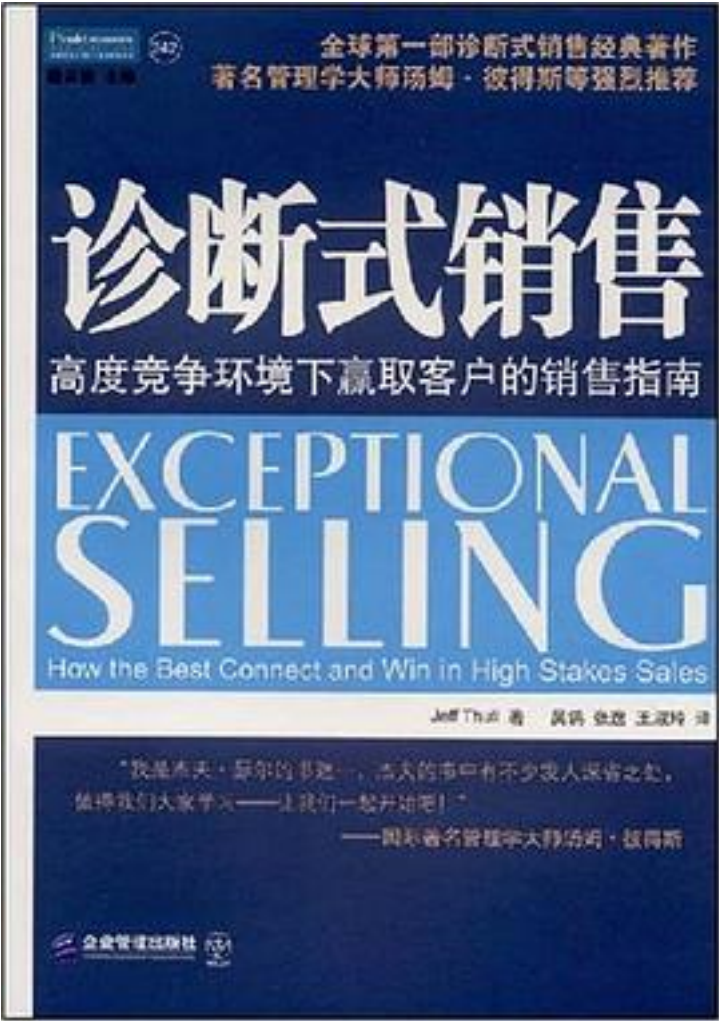


诊断式销售



[诊断式销售_下载链接1](#)

著者:杰夫·瑟尔

出版者:企业管理出版社

出版时间:2008-10

装帧:精装

isbn:9787802550186

《诊断式销售:高度竞争环境下赢取客户的销售指南》是世界上第一本运用“诊断原理

”指导销售的书籍，它展示了怎样与客户建立有效联系，怎样将销售过程中影响成功的一些常见障碍——如有限的联系渠道、模棱两可的语言、无情的拒绝以及多次残酷的谈判等——消除。如果你想从众多竞争对手中脱颖而出，与客户建立密切关系，从而在销售战役中获得成功.这《诊断式销售:高度竞争环境下赢取客户的销售指南》正是你所需要的强大工具！

在《诊断式销售:高度竞争环境下赢取客户的销售指南》中，作者向传统的销售思维方式发起了挑战，深入探悉了成功销售的关键因素——即建立在高度有效的沟通理念、高超技巧及自律性基础上的神奇方程式，这些都是从各行各业众多销售精英的经历中总结而来的。通过阅读《诊断式销售:高度竞争环境下赢取客户的销售指南》，你一定会收获颇丰，使自己能够想客户之所想，远离市场竞争，实现自身价值。

《诊断式销售:高度竞争环境下赢取客户的销售指南》主要探讨的是何为有效的销售方式，主要关注销售过程中最为动态、最具挑战性的部分：真实的谈话交流——顶级专业销售大师与他们的客户都谈些什么，以及通过什么样的方式交流。与客户成功沟通在于将谈话内容与谈话方式、产品与风格有效地关联在一起。这是销售人员与客户之间建立优先联系渠道，并优先知晓客户所思所想的关键。

这是一本循序渐进式的销售指南，旨在为你与客户之间建立有效联系、赢得销售业绩而必须进行的关键性沟通提供指导。从开始建立联系的第一个电话，到为了建立自身信誉而与企业主管级人物进行的至关重要的高层谈话，再到为成功实现价值而进行的财务方面的沟通，你都可以在《诊断式销售:高度竞争环境下赢取客户的销售指南》中找到具体的实例，指导你不断前进、取得更大的成功、实现更佳的业绩。

作者介绍:

杰夫·瑟尔是一位在全球管理团队中享有盛名的杰出战略家和备受推崇的咨询顾问。作为普莱姆资源集团（Prime Resource Group）的总裁兼首席执行官，他曾为多家世界知名企业设计并负责实施多项业务转型计划，如壳牌全球解决方案公司、3M公司、微软、西门子、花旗公司、IBM、雷蒙德·詹姆斯公司和乔治亚-太平洋公司，以及众多发展迅速的创业型企业等。他在为从事复合式销售的企业制定市场营销战略领域是全球领袖人物，享有良好声誉。同时，他还是一位备受欢迎的演说家，曾发表过2500多次演讲，并多次在研讨会上发表评论。

目录:

[诊断式销售_下载链接1](#)

标签

销售

营销

管理

顾问型

销售学

商业

借阅

【混沌】 杠杆

评论

专业上融入、情感上脱离。诊断胜过陈述，说服或者顺从，都会疏远客户。优秀的销售是合成者（Integrator），善于将所需的各个琐碎部分巧妙地编排在一起，从而用各种新颖有趣的方式来为客户解决问题。而要实现这一点，得通过精心组织的对话——进行出色的交谈。

[诊断式销售 下载链接1](#)

书评

[诊断式销售 下载链接1](#)